





دورة: إستراتيجيات الذكاء التسويقي أبعاده، محاوره، تطبيقاته

| ال코드 | المدينة | الفندق | نهاية التدريب | بداية التدريب | نهاية التدريب | السعر | لغة الدورة - الساعات |
|---------|---------------------|--------------------|---------------|---------------|---------------|--------|----------------------|
| MCC-756 | لوس أنجلوس (أمريكا) | Hotel Meeting Room | 2026-02-23 | 2026-02-27 | 2026-02-27 | € 6950 | 25 العربية - |

مقدمة عن الدورة التدريبية

لم يعد التسويق نشاطاً ساكناً، كما كان في بداية الثورة الصناعية وحتى الستينيات، فقد جاء خبراء التسويق، بمفاهيم وسياسات واستراتيجيات في غاية الأهمية، هدفها الدخول إلى الأسواق الكبرى والمتناهية، مما أدى إلى تعاظم عددها، وتكاثر اختصاصاتها، بتنوع السلع والخدمات، وتغير أذواق المستهلكين، في عالم يتسم بمنافسة شديدة وقاسية، جعلت رجال الأعمال والمال، يبتكرن وسائل للتأثير في المستهلك، ودفعه للتسوق والشراء.

هدف الدورة التدريبية

يتوقع في نهاية الدورة أن يكون المشارك قادراً على أن:

- تغطية معرفية شاملة لكل مواضيع استراتيجيات التسويق التجاري.
- كيف تكون مبدعاً أكثر في اختيار طرق ووسائل التسويق.
- كيفية الحصول على أكبر العروض بأقل التكاليف.
- الاستراتيجيات الفعالة ذات التكلفة المنخفضة أو حتى عديمة التكلفة الالزامية لتحسين عملية البيع.
- كيفية تحسين صورة شركتك، وكيفية بناء الخط الخاص بك
- التدرب على عملية إجراء البحوث التسويقية الميدانية .
- التدرب على ترشيد وصناعة القرارات التسويقية المستقبلية .
- التعرف على الطرق والأدوات للبحث والتفكير العلمي لدراسة الموضوعات والمشكلات التسويقية .
- التدرب على كيفية تحليل أبعاد السوق من وجهة النظر التسويقية .
- التدرب على تحليل حركة العرض والطلب وأبعاد الفجوة المتاحة .



- التدرب على كيفية إعداد البحوث التسويقية المكتبية والميدانية المتكاملة .
- التدرب على كيفية تقصي وتحليل الفرص والمخاطر التسويقية .

المحاور العلمية للدورة التدريبية

المفهوم الحديث للتسويق

- مفهوم التسويق
- الفرق بين التسويق والبيع
- تطور مفهوم التسويق اليوم
- مبادئ التسويق الحديث

المزيج التسويقي

- تعريف عملية التسويق.
- مكونات المزيج التسويقي
- تمييز الاتجاهات والتغيرات.
- كيفية جلب المعلومات اللازمة لعملية التسويق

آلية التخطيط التسويقي

- التحليل الموقفي
- وضع الأهداف
- اختبار السوق المستهدف
- تنفيذ وتطبيق الخطة
- الاستراتيجية التسويقية
- تقييم النتائج



التحليل الموقفي للمنشأة

- التحليل الذاتي
- تحليل البيئة الخارجية
- تحليل البيئة الداخلية
- تحليل الفرص والتهديدات

أدوات التحليل والمراجعة التسويقية

- مفهوم دورة حياة المنتج
- مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية
- مصفوفة محفظة العوامل المتعددة

تحديد الأهداف

الفرق بين رسالة المنشأة وأهداف المنشأة والأهداف التسويقية

تجديد الأهداف التسويقية

وضع الأهداف التسويقية

المفهوم الحديث لبحوث التسويق.

القيمة الإدارية لبحوث التسويق.

العلاقة بين التخطيط الاستراتيجي وبحوث التسويق.

الحاجة لبحوث التسويق.



أوجه الشبه والاختلاف بين بحوث التسويق ونظام المعلومات التسويقية.

مكونات أنظمة المعلومات التسويقية

أنواع البحوث التسويقية

مجالات البحوث التسويقية

أنواع بيانات بحوث التسويق

طرق جمع بيانات البحوث التسويقية

البحوث التجريبية المخبرية

طرق ومفاهيم قياس البحوث التسويقية

تصميم أسئلة البحوث التسويقية

إعداد وعرض نتائج البحث التسويقي

حالات وورش عملية وتطبيقية

تقييم وختام الدورة التدريبية



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير تعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعرض تقديمي (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصاً لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير.

أوقات البرنامج:

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحاً حتى 3:00 ظهراً في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.



الأكاديمية الس堪динافية للتدريب والتطوير



Mobile : 0046700414959 | Mobile : 0046700414959 | phone : 0046114759991

Email : info@scandinavianacademy.net | Web site : <https://scandinavianacademy.net>

location : Sweden - Norrköping - Timmervägen 100 | P.O.BOX : 60359